THÚC ĐẨY MỐI LIÊN KẾT GIỮA CÁC DOANH NGHIỆP VÀ HỖ TRỢ THỊ TRƯỜNG CÁC SẢN PHẨM VÀ DỊCH VỤ HỖ TRỢ TRÊN ĐỊA BÀN THÀNH PHỐ ĐÀ NẴNG

ENHANCING THE LINKAGE BETWEEN THE BUSINESSES AND SUPPORT FOR MARKET OF SUPPORTING PRODUCTS AND SERVICES IN DANANG

LÊ THẾ GIỚI
Đại học Đà Nẵng
VÕ QUANG TRÍ
Trường đại học Kinh tế, Đại học Đà Nẵng

TÓM TẮT

Bài viết này đề cập đến vấn đề thiết lập các điều kiện và lợi thế cho các liên kết giữa các doanh nghiệp cần hỗ trợ và các doanh nghiệp hỗ trợ, trong đó đề xuất sử dụng các yếu tố thúc đẩy và các chính sách để tạo ra cơ chế bình đẳng và hạn chế rủi ro cho các bên tham gia liên kết. Đồng thời các giải pháp còn hướng đến việc khuyến khích tập quán kinh doanh thông qua liên kết và các hỗ trợ cần thiết cho cả hai phía của thị trường các sản phẩm hỗ trợ trong quá trình liên kết.

ABSTRACT

This article discusses the establishment of the conditions and advantages for the linkage between the businesses who need the support and the supporting businesses. We recommend utilizing the the leverage factors and the policies to create a balanced mechanism and reduce the risks for the participants. In addition, the solutions aim to encouraging the business customs through the cooperation and the esstential support for both sides of the market of the supporting products in the linking process.

1. Đặt vấn đề

Các giải pháp thu hút đầu tư vào khu vực công nghiệp hỗ trợ thông qua việc tạo ra nhu cầu hỗ trợ ở khu vực hạ nguồn, tạo các điều kiện sẵn sàng từ khu vực thượng nguồn và kích thích các doanh nghiệp nhỏ và vừa (DNNVV) tham gia vào hoạt động công nghiệp hỗ trợ là nhóm giải pháp quan trọng và cần thực thi đầu tiên vì nó đòi hỏi nhiều thời gian mới phát huy được tác dụng. Tuy vậy, để có thể phát triển được công nghiệp hỗ trợ, tức là sự hình thành thực tế một thị trường các sản phẩm và dịch vụ hỗ trợ một cách bền vững với các doanh nghiệp cung cấp nội địa có năng lực cung ứng cao, cần phải tính đến các yếu tố của quá trình liên kết trao đổi sản phẩm, dịch vụ.

Nhóm giải pháp này hướng vào việc thiết lập các điều kiện và lợi thế cho các liên kết giữa các doanh nghiệp cần hỗ trợ và các doanh nghiệp hỗ trợ, sử dụng các yếu

tố đẩy và các chính sách để tạo ra cơ chế bình đẳng và hạn chế rủi ro cho các bên tham gia liên kết. Đồng thời, thông qua liên kết và hỗ trợ giữa hai phía của thị trường các sản phẩm hỗ trợ sẽ thúc đẩy sự hình thành tập quán kinh doanh.

2. Mục tiêu và định hướng giải pháp

2.1. Mục tiêu

Trong việc phát triển công nghiệp hỗ trợ, một trong các chính sách rõ nét nhất mà các quốc gia thực hiện trong chiến lược phát triển công nghiệp hỗ trợ chính là việc xây dựng các mối liên kết giữa các doanh nghiệp công nghiệp. Đây là một công việc rất phức tạp vì nó phụ thuộc rất nhiều yếu tố như nhu cầu của hai bên, đặc điểm sản xuất và công nghệ, các lựa chọn chiến lược của các doanh nghiệp, rủi ro thị trường, yếu tố tập quán kinh doanh và luật pháp,... Ngoài ra, sự can thiệp của các chính sách công nghiệp nếu không phù hợp với quy luật thị trường thì thường gây ra các tác hại xấu, ảnh hưởng đến sự phát triển lâu dài của cả hai bên (như trường hợp chỉ định thầu phụ của Malaisia hay chiến lược liên kết của Hàn Quốc trong ngành điện tử). Vì vậy, việc xây dựng và chọn lựa các giải pháp phải được tính toán cẩn trọng nhằm đạt được mục tiêu và hạn chế những tác động bất lợi có thể có.

Mục tiêu cơ bản của nhóm giải pháp thúc đẩy liên kết giữa các doanh nghiệp công nghiệp và hỗ trợ cho thị trường sản phẩm bổ trợ sẽ tập trung vào việc xây dựng các hành lang pháp lý và điều kiện cần thiết cho việc tiến hành các liên kết thuận lợi đồng thời đảm bảo cân bằng lợi ích của các doanh nghiệp khi tham gia liên kết. Các mục tiêu cụ thể của mà nhóm giải pháp này sẽ nhắm đến:

- Xây dựng một cơ sở hạ tầng pháp luật và cơ chế cho việc liên kết công nghiệp, đặc biệt là giữa các doanh nghiệp trong nước với doanh nghiệp nước ngoài.
- Xây dựng một hệ thống hỗ trợ về mặt pháp lý và thông tin cho các doanh nghiệp, đặc biệt là các doanh nghiệp vừa và nhỏ.
- Xây dựng cơ chế giám sát thông qua cạnh tranh để đảm bảo các lợi ích và hạn chế các rủi ro của các bên tham gia liên kết.

2.2. Định hướng

Để có thể đánh giá và chọn lựa được các giải pháp áp dụng trong điều kiện thành phố Đà Nẵng, chúng ta cần quan tâm một số điểm quan trọng sau:

+ *Thứ nhất,* các doanh nghiệp công nghiệp trên địa bàn thành phố Đà Nẵng và các vùng phụ cận khá rời rạc và hoạt động theo hình thức các hệ thống nội bộ, ít có sự tiếp xúc và liên kết nội vùng.
+ *Thứ hai,* khả năng tự thiết lập các liên kết đối với các DNNVV là khá hạn chế.
+ *Thứ ba,* hiện tại Việt Nam vẫn đang trong con đường lựa chọn chiến lược công nghiệp theo hướng tích hợp (liên kết chặt và lâu bền) và hướng modun (liên kết

mang tính thị trường)[1]. Việc xác định hướng ưu tiên cho công nghiệp hỗ trợ của Đà Nẵng phải tính đến chiến lược chọn lựa của quốc gia, đồng thời đặc điểm riêng biệt của Thành phố.

+ *Thứ tư,* để đảm bảo các liên kết công nghiệp được hình thành và phát triển một cách bền vững thì phải tính toán đến sự cân bằng lợi ích của các bên nhưng không được can thiệp sâu bằng các biện pháp hành chính.

Với nhận thức rằng các giải pháp thúc đẩy liên kết công nghiệp nên tập trung vào hai yếu tố là (1) tạo ra các điều kiện cần thiết cho các doanh nghiệp tham gia vào quá trình liên kết công nghiệp, và (2) hỗ trợ xúc tiến các liên kết này, các định hướng cho nhóm giải pháp này như sau:

1) Thành phố Đà Nẵng nên cân bằng giữa cấu trúc tích hợp và cấu trúc modun trong việc phát triển công nghiệp hỗ trợ của Thành phố. Theo các chuyên gia Nhật Bản, để có thể cạnh tranh được với Trung Quốc, Việt Nam nên đi theo cấu trúc tích hợp và tham gia vào quá trình chuyển hướng toàn cầu của các doanh nghiệp Nhật Bản. Xét trên phương diện chiến lược công nghiệp quốc gia, hướng đi này sẽ có lợi cho Việt Nam và đặc biệt có lợi cho Nhật Bản vì lúc này Việt Nam sẽ trở thành sân sau của các doanh nghiệp Nhật Bản. Tuy vậy, nếu theo định hướng này, công nghiệp Việt Nam sẽ khá phụ thuộc vào các doanh nghiệp Nhật Bản về công nghệ và sản xuất, khả năng tham gia các chuỗi cung ứng toàn cầu sẽ hạn chế đi nhiều. Đặc biệt, đối với Đà Nẵng, nếu chọn lựa cấu trúc thuần tích hợp cho hệ thống công nghiệp hỗ trợ thì sẽ bị hạn chế rất nhiều về góc độ thị trường, thời gian cho công nghiệp hóa và đặc biệt là rất khó tiến hành trong điều kiện các DNNVV của Thành phố vừa thiếu về số lượng và yếu về chất lượng. Tuy nhiên, với đặc điểm khá bị cô lập trong hệ thống sản xuất công nghiệp quốc gia, nếu không sử dụng chiến lược tích hợp với các doanh nghiệp lớn thì khả năng hấp thụ công nghệ sẽ giảm đi nhiều. Phương án chúng tôi đề nghị cho thành phố Đà Nẵng là sử dụng cấu trúc lai, tức là sử dụng cấu trúc tích hợp cho các doanh nghiệp có năng lực sản xuất tốt, đáp ứng được yêu cầu công nghệ và chất lượng để làm nòng cốt cho hệ thống công nghiệp hỗ trợ địa phương. Đồng thời, phát triển các doanh nghiệp hạng hai theo hướng mở, thiên về cấu trúc modun ở các sản phẩm đơn giản và dễ chế tạo.
2) Các giải pháp sẽ tập trung vào hai nhóm, nhóm thứ nhất tạo dựng các điều kiện cần thiết và công bằng cho liên kết công nghiệp như các chính sách và luật pháp liên quan đến hợp đồng hợp tác kinh doanh, hệ thống hỗ trợ pháp lý và theo dõi giám sát. Nhóm thứ hai tập trung giải quyết các cản trở và vướng mắc về mặt thông tin, vốn, kinh nghiệm kinh doanh quốc tế cũng như các cơ chế đánh giá

[1] Cấu trúc modul lấy sự chuẩn hóa của sản phẩm và linh hoạt về sản xuất làm cốt lõi, phù hợp với việc sản xuất nhanh, nhiều với chi phí thấp (Mỹ, Trung Quốc), còn cấu trúc tích hợp lấy chất lượng và liên kết làm nền tảng, theo đuổi chất lượng ngày càng cao trong một quá trình dài (Nhật Bản, Đức). Cả hai phương pháp chế tạo đều thực hiện quá trình chuyên môn hóa sản xuất theo chiều dọc dựa trên sự liên kết giữa các doanh nghiệp trong các giai đoạn khác nhau của qui trình chế tạo.

rủi ro cho các doanh nghiệp, trong đó có tính đến các hỗ trợ cần thiết cho các DNNVV.

3) Tôn trọng nguyên tắc không can thiệp sâu vào nội dung của liên kết công nghiệp và đảm bảo tính công bằng.

3. Các giải pháp chủ yếu

Trên cơ sở các định hướng trên, các giải pháp chính mà chúng tôi đề nghị cho thành phố Đà Nẵng sẽ được trình bày dưới đây.

1) Kiến nghị về xây dựng luật và các chính sách công nghiệp liên quan đến hợp đồng liên kết

Theo kinh nghiệm của các nước trên thế giới, một trong những cản trở cơ bản trong xây dựng các liên kết công nghiệp là hợp đồng liên kết. Các vấn đề khó khăn trong đàm phán các hợp đồng như trách nhiệm của các bên, thời hạn thanh toán,... đặc biệt là trong các sản phẩm mua lần đầu và với các đối tác nước ngoài. Vấn đề sẽ trở nên nghiêm trong khi bên mua, thường là các doanh nghiệp lớn, với sức mạnh và vị thế của mình bắt các doanh nghiệp nhỏ hơn, bên bán, phải chấp nhận các điều khoản bất hợp lý trong giá cả, giao nhận và thanh toán. Ngoài ra, việc các doanh nghiệp nhỏ có thể đơn phương phá vỡ hợp đồng do một lý do nào đó cũng tạo ra các rủi ro nghiêm trọng đối với các doanh nghiệp lớn. Chính những điều này là nguyên nhân dẫn đến việc thực hiện các hợp đồng liên kết lâu dài thường diễn ra khó khăn.

Giải pháp thứ nhất tăng cường liên kết trao đổi giữa các doanh nghiệp mà chúng tôi đề nghị nhằm vào việc hoàn thiện chính sách pháp luật đối với đặc thù các hoạt động mua bán công nghiệp này. Mặc dù vấn đề này thường phải được giải quyết trong góc độ điều hành vĩ mô của chính phủ, tuy nhiên thành phố Đà Nẵng cũng có thể có các kiến nghị cần thiết để xúc tiến việc này hoặc thông qua các tổ chức xây dựng các hỗ trợ cho các doanh nghiệp, đặc biệt là DNNVV. Một số các giải pháp cụ thể như sau:

- Kiến nghị với Chính phủ xem xét soạn thảo qui chế cho hợp đồng liên kết công nghiệp với các điều khoản bảo vệ các doanh nghiệp nhỏ.
- Thành lập cơ quan tư vấn và hỗ trợ pháp lý của Thành phố dành cho các doanh nghiệp nhỏ trong việc soạn thảo và thực thi hợp đồng.
- Liên kết với hiệp hội các DNNVV, các tổ chức tài chính, đào tạo và hướng dẫn về hợp đồng kinh tế, quy tắc thương mại thế giới,...

2) Thành lập trung tâm xúc tiến công nghiệp

Một trong những khó khăn lớn đối với việc hợp tác giữa các doanh nghiệp là không có cơ hội tiếp xúc và tìm hiểu lẫn nhau. Việc tiếp xúc và tìm hiểu thông qua hội chợ, triển lãm hoặc các cổng thông tin điện tử thường không hiệu quả. Thành phố nên xem xét việc thành lập Trung tâm xúc tiến công nghiệp hoạt động như là một trung tâm môi giới giữa các doanh nghiệp cần hỗ trợ và các doanh nghiệp hỗ trợ. Trung tâm này tập trung vào các hoạt động môi giới, liên lạc hay tổ chức các hoạt động tiếp xúc theo đặt hàng hoặc theo định kỳ trong các ngành mục tiêu giữa các doanh nghiệp lớn và các

DNNVV. Một số đặc điểm hoạt động của Trung tâm này như:

- Tiếp nhận các yêu cầu về liên kết công nghiệp.
- Tìm kiếm các đối tác tiềm năng cho các doanh nghiệp của Thành phố.
- Thiết lập các chương trình tiếp xúc theo chủ điểm hoặc theo doanh nghiệp.
- Xây dựng đội ngũ môi giới công nghiệp chuyên nghiệp (có thể thuê hoặc tuyển dụng các chuyên gia trong lĩnh vực này).
- Hỗ trợ và tăng cường các hoạt động xúc tiến thương mại.

Trung tâm xúc tiến công nghiệp có thể được tích hợp với việc thực hiện các giải pháp trong phần sau như xây dựng hệ thống đánh giá và kiểm định doanh nghiệp, hệ thống giao tiếp và cơ sở dữ liệu công nghiệp.

3) Xây dựng hệ thống thông tin công nghiệp cho Thành phố bao gồm hệ thống đánh giá và kiểm định doanh nghiệp, hệ thống giao tiếp và cơ sở dữ liệu công nghiệp hỗ trợ

Đây được xem như giải pháp trọng tâm và hữu hiệu của Thành phố cho việc phát triển liên kết công nghiệp. Để hạn chế các rủi ro trong quá trình liên kết và tăng cường khả năng liên kết của các doanh nghiệp, cần xây dựng một cơ chế đánh giá rủi ro và cung cấp thông tin doanh nghiệp. Thành phố nên tập trung đầu tư và xây dựng một cơ quan độc lập có vai trò thiết lập và quản lý hệ thống thông tin quan trọng trong kinh doanh các sản phẩm hỗ trợ và một cơ sở dữ liệu chi tiết về thị trường này. Hệ thống này sẽ thực hiện các chức năng sau:

- Xây dựng một cơ sở dữ liệu hoàn chỉnh về công nghiệp thành phố Đà Nẵng và các vùng phụ cận bao gồm các ngành nghề, doanh nghiệp, năng lực sản xuất, trình độ công nghệ, khả năng hợp tác và liên kết.
- Xây dựng cơ sở dữ liệu về các doanh nghiệp hạ nguồn quan trọng (doanh nghiệp cần hỗ trợ) và các doanh nghiệp thượng nguồn (cung cấp nguyên vật liệu, giải pháp công nghệ).
- Xây dựng một cơ sở dự báo nhu cầu thị trường sản phẩm hỗ trợ cũng như năng lực cung ứng địa phương.
- Xây dựng tiêu chí và đánh giá xếp hạng các doanh nghiệp Thành phố theo các tiêu thức về năng lực cung ứng, chất lượng sản phẩm, công nghệ, khả năng giao hàng.
- Xây dựng các tiêu chí và xếp hạng các doanh nghiệp cần hỗ trợ theo đặc điểm kinh doanh, quy mô kinh doanh, uy tín thanh toán, yêu cầu công nghệ và chất lượng sản phẩm.
- Cung cấp các cảnh báo và các phản hồi làm cơ sở để đánh giá và xếp hạng uy tín doanh nghiệp.
- Thiết lập các cổng giao tiếp điện tử cho việc liên lạc giữa các doanh nghiệp, hỗ trợ và chia sẻ thông tin.

– Xuất bản các ấn phẩm công nghệ và kinh doanh trong lĩnh vực hỗ trợ nhằm giúp các doanh nghiệp có thông tin kịp thời và chính xác.

Hệ thống thông tin này có thể tích hợp trong hệ thống thông tin công nghiệp nói chung của Thành phố nhưng phải được hoạt động một cách độc lập theo hình thức một trung tâm. Trung tâm thông tin này sẽ được tài trợ và đầu tư ban đầu từ phía Thành phố và chi phí hoạt động sẽ được hỗ trợ một phần từ Thành phố, phần còn lại được lấy từ việc cung ứng các dịch vụ kinh doanh như quảng cáo, dịch vụ tư vấn thông tin, phân tích dữ liệu, dịch vụ về hỗ trợ hệ thống thông tin doanh nghiệp, ...

Để vận hành được hệ thống này, Thành phố nên tham khảo mô hình các công ty cung cấp dữ liệu công nghiệp (Datamining) và hệ thống thông tin công nghiệp của Mỹ, Canada. Thành phố cần lập đề án và đặt hàng các trường đại học, viện nghiên cứu và các công ty chuyên nghiệp trong lĩnh vực này để xây dựng phương án và triển khai.

4) Liên kết với các viện nghiên cứu và các trường đại học

Nhằm giải quyết các vấn đề lớn trong các mô hình liên kết, hay quá trình đào tạo và chuyển giao công nghệ và quản lý, Thành phố nên xây dựng các đề án liên kết với các viện nghiên cứu và các trường đại học. Thành phố chủ động đặt hàng các cơ quan này trong việc nghiên cứu và tìm kiếm các mô hình hợp tác tốt nhất để phổ biến cho các doanh nghiệp cũng như nghiên cứu cách thức tiếp thu công nghệ, vận hành máy móc để giúp các DNNVV nâng cao năng lực sản xuất và chất lượng sản phẩm, đáp ứng được nhu cầu của các doanh nghiệp lớn.

5) Xây dựng chính sách hỗ trợ về bảo trợ thanh toán, vận tải trong việc thực thi các hợp đồng

Thành phố có thể giao cho một bộ phận chức năng nghiên cứu ban hành một số cơ chế đặc biệt trong việc thúc đẩy các doanh nghiệp hỗ trợ. Một trong các giải pháp thường được sử dụng là thành lập một quỹ bảo chứng cho các hợp đồng mua bán nhằm hỗ trợ các doanh nghiệp. Quỹ này có thể dùng để hỗ trợ các DNNVV trong quá trình thực thi các hợp đồng kinh doanh liên quan đến vốn và vận tải.

Việc thiết lập các chính sách hỗ trợ và sử dụng các quỹ bảo trợ sẽ dựa trên các tiêu chí nhất định và được đánh giá thường xuyên thông qua hệ thống dữ liệu công nghiệp của Thành phố nhằm tăng cường các hỗ trợ đối với các doanh nghiệp kinh doanh tốt và có uy tín. Thành phố nên khuyến khích các ngân hàng, các tổ chức vận tải hình thành các cơ chế bảo lãnh tín dụng hay cam kết vận tải đối với các doanh nghiệp được xếp hạng tốt của Thành phố.

6) Tăng cường các hoạt động xúc tiến thương mại

Giải pháp cuối cùng liên quan đến các hình thức xúc tiến thương mại. Thành phố phối hợp với các tổ chức của Chính phủ, phi chính phủ và các doanh nghiệp tổ chức các hoạt động xúc tiến thương mại. Ví dụ như thành phố có thể chủ động thực hiện các đặt hàng với VCCI, các doanh nghiệp đầu tư lớn của Việt Nam để thực hiện các chương trình này. Điểm đặc biệt của các hoạt động này so với các hoạt động xúc tiến thương

mại thường diễn ra trên địa bàn là tập trung xây dựng thương hiệu thành phố Đà Nẵng gắn với các ngành công nghiệp mũi nhọn đã lựa chọn. Các hoạt động xúc tiến thương mại có thể thực hiện gồm:

- Các triển lãm, hội chợ về công nghệ liên quan đến các ngành chủ đạo như may mặc, da giày, cơ khí lắp ráp, thủy hải sản.
- Các hội thảo khoa học liên quan đến các ngành nghề và công nghệ quan tâm.
- Các hội chợ tiêu dùng và xuất khẩu.
- Các phái đoàn doanh nghiệp theo ngành nghề và khu vực (ví dụ các ngành về cơ khí, luyện kim đi Tp Hồ Chí Minh, Đài Loan,...).
- Tổ chức các sự kiện liên quan đến các ngành nghề mục tiêu của Thành phố như ngành hải sản, cơ khí, dệt may. Sử dụng các dịp lễ hội để gắn kết thương hiệu thành phố Đà Nẵng với các ngành nghề này.

4. Một số chương trình kiến nghị thực hiện

Với các giải pháp thiết lập điều kiện và tăng cường khả năng liên kết công nghiệp của các doanh nghiệp như trên, thành phố Đà Nẵng có thể xem xét tiến hành một số chương trình cơ bản trong thời gian đến như sau:

1) Đề án thành lập trung tâm xúc tiến công nghiệp: Trung tâm này có thể đảm nhiệm cùng một lúc hai chức năng xúc tiến công nghiệp và cung cấp thông tin về công nghiệp hỗ trợ của Thành phố. Trung tâm này có thể được hoạt động độc lập dưới sự quản lý của sở Công Thương hoặc Trung tâm xúc tiến đầu tư thành phố Đà Nẵng.

2) Chương trình hỗ trợ pháp lý: thiết lập một cơ chế và các đơn vị chức năng làm nhiệm vụ tư vấn, hỗ trợ thông tin và hỗ trợ pháp lý cho các doanh nghiệp nhỏ thành phố trong việc soạn thảo, đàm phán và ký kết hợp đồng kinh doanh.

3) Chương trình nghiên cứu chính sách pháp luật và các mô hình liên kết hợp đồng kinh tế: Đặt hàng cho các trường đại học, các viện nghiên cứu tập trung rà soát các vấn đề liên quan đến các liên kết kinh tế để có chính sách cụ thể hỗ trợ cho các doanh nghiệp. Cũng trong chương trình này, đặt hàng nghiên cứu các mô hình liên kết có tính khả thi cao để chuyển giao và áp dụng vào thực tế các doanh nghiệp tại Đà Nẵng.

4) Giao cho Trung tâm xúc tiến công nghiệp và Trung tâm xúc tiến thương mại tiến hành các hoạt động xúc tiến thương mại trong các ngành nghề mục tiêu.

5. Kết luận

Trong phát triển công nghiệp hỗ trợ, ngoài việc phát triển các doanh nghiệp hạ nguồn và thượng nguồn cũng như chuẩn bị các điều kiện và thu hút đầu tư vào công nghiệp hỗ trợ thì việc xây dựng các chính sách liên kết công nghiệp là cực kỳ quan trọng. Các giải pháp đề xuất trên đây tập trung vào việc hình thành các cơ sở nền tảng để các doanh nghiệp sẵn sàng trong các liên kết như tạo ra các hỗ trợ về pháp lý, thông tin và cơ chế đánh giá và kiểm soát mang tính thị trường. Song song với việc tạo điều kiện cho liên kết diễn ra, chúng tôi cũng đưa ra các giải pháp tăng cường tính chủ động

của Thành phố Đà Nẵng trong xúc tiến liên kết công nghiệp. Những giải pháp trên sẽ mang tính khả thi nếu được thực hiện bởi các chương trình cụ thể và hiệu quả.

Mặc dù các giải pháp thúc đẩy mối liên kết giữa các doanh nghiệp và hỗ trợ thị trường các sản phẩm và dịch vụ hỗ trợ được thiết kế chủ yếu cho thành phố Đà Nẵng, nhưng chúng cũng có thể tham khảo để áp dụng cho các địa phương trong Vùng kinh tế trọng điểm miền Trung với một vài điều chỉnh cho phù hợp với đặc điểm các địa phương.

TÀI LIỆU THAM KHẢO

[1] Lê Thế Giới. Xây dựng mô hình hợp tác và liên kết vùng trong phát triển Vùng kinh tế trọng điểm miền Trung. Tạp chí *Khoa học và Công nghệ,* số 2(25).2008, Đại học Đà Nẵng, tr.161-171.

[2] Nguyễn Kế Tuấn. Phát triển công nghiệp phụ trợ trong chiến lược phát triển công nghiệp Việt Nam. *Chiến lược, chính sách công nghiệp*, số 07/2006.

[3] IPSI. Chính sách công nghiệp hỗ trợ Việt Nam trong bối cảnh hội nhập. http://www.ips.gov.vn, 18/05/2007.

[4] Kenichi Ohno. Cấp thiết phát triển ngành công nghiệp hỗ trợ. *Diễn đàn Phát triển Việt Nam* (VDF), 2007.